

La pequeña empresa en el Perú: Una realidad compleja

José Lanz

INTRODUCCION

Desde hace diez años, aproximadamente, se advierte en distintos sectores del país, tanto públicos como privados, un interés cada vez mayor por aliviar en alguna forma la difícil situación de la pequeña empresa. Lo anterior corrobora la cantidad y variedad de instituciones que, de una u otra manera, han comenzado a desarrollar programas y acciones de ayuda en favor del pequeño empresario.

Dentro de esta plurifacética y un tanto desorquestada gama de esfuerzos, la Universidad del Pacífico acaba de concluir

Diagnóstico de la Pequeña Empresa (industrial, comercial y de servicios) a lo largo y ancho del territorio nacional, que servirá de base para llevar a cabo un amplio programa de ayuda a este sector.

Más de 2,000 pequeños empresarios, repartidos en 20 centros urbanos de la Costa, Sierra y Selva fueron entrevistados en febrero de 1981 y Mayo de 1982.

El presente artículo hará referencia, en forma más bien secundaria, a los resulta-

dos cuantitativos que se derivan del diagnóstico. Las cifras en este caso, no obstante su crudo dramatismo, no son más que los síntomas externos de un serio cuadro patológico, más o menos latente, que es el que merece prioritariamente nuestra atención.

1/ La pequeña empresa y el entorno socio económico

Quizás una de las conclusiones más importantes que pone de relieve el diagnóstico es que en el Perú no existe, en ninguno de los sectores económicos, la posibilidad de tipificar la pequeña empresa mediante ciertos parámetros que sean universalmente válidos para zonas con un nivel de desarrollo tan distinto como son, por tomar los dos polos extremos, el área de Lima Metropolitana y la mayoría de los departamentos de la zona central de la Sierra desde Cajamarca hasta Huancavelica.

El análisis comparativo de los diferentes valores que adquieren las mismas variables, según se trate de una región u otra.

invita insistentemente a indagar y a tratar de descubrir qué es lo que existe más allá de los resultados mismos.

¿Por qué en Lima sólo el 20 o/o de los pequeños industriales tienen menos de 5 personas ocupadas, mientras que en la zona central de la Sierra, dentro de este rango, se encuentra el 55 o/o de los pequeños industriales?

¿Cuál es la razón de que el pequeño empresario de la Sierra y Selva venda anualmente en promedio apenas la mitad de lo que vende un pequeño empresario de Lima, y menos de dos terceras partes de lo que vende un pequeño empresario radicado en la Costa?

¿A qué se debe que el promedio de inversión de los pequeños industriales de Lima prácticamente duplique el promedio de inversión de los pequeños industriales de provincias?

¿Por qué el pequeño industrial de Lima en el 20 o/o de los casos puede extender su mercado más allá de los límites departamentales, mientras que en la región central de la Sierra sólo lo logra el 4 o/o de los pequeños industriales?

Las respuestas a éstas y otras preguntas similares que se podrían formular son aparentemente obvias. Las diferencias no se deben a que el pequeño empresario de Lima sea más arriesgado en sus negocios, ni a que esté mejor preparado, ni a que cuente con mayor ayuda financiera. En estos aspectos el pequeño empresario de Lima no difiere mayormente del pequeño empresario de Provincias.

El motivo último es más profundo. Existe un fenómeno complejo y trascendente, sobre el cual no puede ejercer control el pequeño empresario y el que a su vez, lo condiciona y atenaza; es el entorno socio-económico.

El diferente entorno socio-económico dentro del cual están enclavadas las pequeñas empresas determina fundamentalmente dos tipos de condiciones que las afectan tanto en su génesis como en su ulterior desarrollo.

En primer lugar, se encuentran los condicionantes estáticos o infraestructurales y en segundo lugar, los condicionantes dinámicos o interestructurales.

Ambos condicionantes tienen que ver con el distinto nivel de desarrollo alcanzado por las distintas zonas, y paradójicamente son a la vez causa y efecto del mismo.

a. Condicionantes estáticos o infraestructurales

Entre los principales condicionantes estáticos hay que señalar los siguientes: la diferente infraestructura energética disponible, la mejor o peor red de comunicación vial, el desigual desarrollo del mercado de capitales, los distintos niveles de vida, y la mayor o menor disponibilidad de mano de obra calificada.

Del mayor o menor grado de intensidad y simultaneidad con que se den estos condicionantes en una determinada región dependerá que el pequeño empresario, cualquiera sea el sector económico al que pertenezca, se vea forzado a regular el dimensionamiento y el nivel operacional de su empresa.

No pocas de las discrepancias que muestra el diagnóstico efectuado, tanto en los principales elementos constitutivos de la pequeña empresa (inversión en activos de operación y nivel ocupacional) como en los resultados que se derivan de la conjunción de estos factores (volumen de producción—ventas, nivel de empleo, amplitud de mercado, etc), están determinadas en forma inexorable por los condicionantes mencionados.

En este sentido, los pequeños empresarios de Lima y de gran parte de las ciudades de la Costa gozan en muchos aspectos de una situación de "privilegio" con respecto al resto del país.

El entorno socio—económico, a través de los condicionantes infraestructurales, no actúa solamente sobre determinadas variables de carácter conmensurable que son esenciales para el desarrollo de la pequeña empresa. Su influjo es aún mucho más profundo. Llega a comprometer lo que podríamos denominar el perfil psico-empresarial del pequeño empresario.

No es que el pequeño empresario de Lima o de ciertas ciudades de la Costa sea como tal, superior al resto de los pequeños empresarios del país, sino que el entorno

socio-económico en que le ha tocado- o ha elegido- desarrollarse, le permite otear un horizonte abierto a sus aspiraciones empresariales, siempre y cuando concurren otro tipo de recursos. Los no pocos casos, conocidos por todos, de medianos y grandes empresarios actuales que iniciaron sus actividades en condiciones más o menos precarias, no hubieran podido alcanzar el nivel en que hoy día se encuentran si hubiesen decidido establecerse en Abancay, por poner un ejemplo, o en Cerro de Pasco, aunque hubiesen trabajado con el mismo tesón, iniciativa y espíritu de trabajo con que lo hicieron en zonas más propicias.

Iniciar o mantener una pequeña empresa en las regiones apartadas del Perú no es un reto al desarrollo empresarial, es un reto, en el mejor de los casos, a la supervivencia. El horizonte para un crecimiento continuado generalmente no existe, o es muy reducido.

A lo largo del diagnóstico efectuado aparecieron síntomas de esta compleja realidad que, en unos casos condena al pequeño empresario a no superar la categoría de "pequeño empresario", y en otros lo impulsa a lograr metas cada vez mayores².

Las inferencias que se derivan de estos condicionantes, con respecto a la pequeña empresa, son múltiples. Señalaremos solamente algunas de las más importantes:

a. Las diversas características de la infraestructura económico-social que determina niveles distintos de desarrollo, no sólo genera diferencias en cuanto al volumen o amplitud de mercado de la pequeña empresa sino también, y principalmente, en cuanto al tipo y vulnerabilidad del mismo.

El hecho de que, por ejemplo, en Lima el 34 o/o de las pequeñas empresas industriales sean empresas "de apoyo" o de fabricación de insumos para otras industrias, mientras que en la Selva sólo el 14 o/o cumple con esa función, no sólo incide en el distinto rol que desempeña la pequeña industria en esas zonas o lugares, -tema sobre el que volveremos enseguida- sino que introduce un elemento de vulnerabilidad más peligroso para la pequeña industria de Lima y las principales ciudades de la Costa que para las de la Sierra y Selva.

En efecto, la demanda del sector en la primera de las regiones mencionadas es, en un relativamente alto porcentaje, una demanda "derivada" por tratarse de una industria "de apoyo" y consecuentemente expuesta a los vaivenes más fuertes con que la crisis afecta a las zonas más desarrolladas, mientras que, el mercado de la pequeña industria de la Sierra y Selva, siendo básicamente un mercado primario y más reducido, es también más estable³.

b. La pequeña empresa, en las zonas con un nivel de desarrollo relativamente mayor, constituye en cierta medida la amplia base de la pirámide económica ya que, además de la posible permeabilidad ascendente existen también, en cierto grado, vínculos de conexión de muchas de las pequeñas empresas con las empresas medianas y grandes⁴.

El hecho de existir en estas zonas cierto nivel de integración vertical entre las empresas de distinto tamaño, conlleva a que las medidas, de cualquier orden, que se adopten en beneficio de la mediana y gran empresa arrastren un efecto retardado, pero siempre positivo, para algunos de los sectores de la pequeña empresa enclavados en esas zonas.

Este beneficio derivado —quizás no pretendido— al legislar sobre la mediana y gran empresa no llega a surtir efecto, por lo general, en las pequeñas empresas de las zonas menos desarrolladas en la Sierra y Selva.

La razón es que la pequeña empresa en esas regiones no desempeña, ni puede desempeñar, el papel de base de una estructura piramidal que no existe.

c. Con un mercado de carácter predominantemente local, aislado de otros centros de consumo por un deficiente sistema de intercomunicación vial, y limitado, de otra parte, por el bajo poder adquisitivo de los consumidores; con una reducida e irregular disponibilidad de suministro de energía; con un relativamente alto porcentaje de mano de obra disponible no calificada en comparación con otras regiones⁵; y, por último, con un débil, reducido e ineficiente mercado de capitales⁶, las regiones del interior del país, sobre todo la mayor parte de las ciudades de la Sierra y muchas

de las ciudades de la Selva, presentan un panorama donde, por un largo tiempo, difícilmente florecerá la mediana o la gran empresa.

La pequeña empresa lleva a cabo en estas regiones una misión específica, totalmente distinta de la que desempeña en las zonas más desarrolladas.

Es, hoy por hoy, el elemento básico con que se nutre el proceso de industrialización.

Tenemos que convenir en que así como reconocemos que, a nivel de país en general, el proceso de industrialización debe descansar en una estructura empresarial con dimensionamientos y tecnologías adecuadas a nuestra propia realidad, así también a nivel de vastas regiones que cubren la mayor parte del territorio nacional, su proceso de industrialización descansa —y seguirá descansando mientras no se superen los condicionamientos de carácter estructural que estamos analizando— en la creación y fomento de empresas que por su tamaño, por lo reducido de su inversión, y por la escasa necesidad de mano de obra medianamente calificada que requieren, encuadran mejor dentro del entorno socio-económico característico de dichas regiones⁷.

d. Los roles secundarios que se derivan de la función principal de la pequeña empresa, como agente de desarrollo en las zonas apartadas del país, contribuyen a fortalecer las economías locales de distintas formas.

En primer lugar la pequeña empresa cumple una función catalizadora con respecto a la mano de obra urbana desocupada y a la rural subempleada, y está sujeta a demandas estacionarias de trabajo, reduciendo el flujo migratorio hacia la capital y centros urbanos de la Costa⁸.

De otra parte, debido a la relativamente alta proporción de mano de obra empleada con relación al capital invertido, la pequeña empresa, sobre todo la del sector industrial, se convierte en un mecanismo automático de redistribución en la economía de la zona, reduciendo el posible efecto distorsionador sobre la distribución del ingreso que genera.

Por último, la pequeña empresa de-

sempeña directamente, a través del trabajo dirigido, las funciones de capacitación y adiestramiento de la fuerza obrera muchas veces inexperta o proveniente de sectores de actividades primarias, supliendo de esta forma la acción de las entidades capacitadoras, cuyo radio de acción no llega a estas regiones, o llega de manera esporádica y deficiente.

e. La conclusión que se desprende de lo' hasta aquí expuesto es obvia; siendo distintos en las diferentes zonas de desarrollo interno del país el rol y las funciones que desempeña la pequeña empresa, siendo distintos los objetivos o metas del pequeño empresario, con mercados de distintas características, con diferentes problemas, e incluso con un dimensionamiento estructural distinto, no es posible tipificar a la pequeña empresa peruana dentro de un esquema unívoco y rígido, que convenga por igual a cada uno de los elementos del complejo universo que se pretende definir.

Esta multiforme manera de ser de la pequeña empresa nunca debería perderse de vista al establecer las normas legales y tributarias, los programas de promoción y desarrollo, las políticas financiero-crediticias y, en general, al tomar cualquier acción, de carácter oficial o privado, que tenga que ver directa o indirectamente con este importante sector de nuestra economía.

b. Condicionantes dinámicos o interestructurales

Los desequilibrios infraestructurales de carácter socio-económico de las distintas regiones del Perú, dan origen a desequilibrios similares en las estructuras dinámico-operativas de su economía. El andamiaje económico del Perú está compuesto, mas no integrado, de piezas desajustadas imposibles de ensamblarse en un todo armónico. Coexisten dentro de un mismo contorno geográfico, y lo que es más grave, dentro del mismo marco regulador de la política económico-financiera, economías "desarrolladas", economías "semidesarrolladas" y economías "infradesarrolladas".

Estas economías, pese a no estar integradas, sí son objeto y sujeto de interacciones mutuas que, en general, resultan bene-

ficiosas para las economías fuertes y perjudiciales para las economías débiles.

Los mismos fenómenos de dependencia, subordinación y aún explotación, que criticamos en las relaciones económico-internacionales entre países globalmente desarrollados y países globalmente subdesarrollados, los encontramos, por una extraña paradoja, al analizar el comportamiento de las distintas economías internas que conforman "la economía del país".

Existen zonas como Lima y, en bastante menor escala, alguna que otra ciudad de la costa, que reúnen todas las características de los "centros", por usar la terminología de Raúl Prebisch, mientras que el resto de país, en mayor o menor grado, reviste las características de la "periferia".

Centro y periferia son sinónimos de desfase en desarrollo y cultura, pero son a la vez sinónimos de desbalances y disequilibrios dinámicos que tienden a acentuar el desfase entre las regiones, en vez de disminuirlo.

Lima se ha convertido en el centro del movimiento de importaciones y exportaciones "internas", con características similares a las de los países "centros", es decir, "importa" de las regiones apartadas del país materias primas con escaso valor agregado, y "exporta" a esas mismas regiones productos manufacturados en base a esas materias primas, con mayor valor agregado determinado, entre otras cosas, por un costo superior de la mano de obra al de provincias.

Ello determina, necesariamente, un vínculo de dependencia de las últimas regiones con respecto a la primera. La dependencia es más grande cuando esas regiones no tienen poder de decisión en materia de política económica, fiscal, financiera, etc.

El estudio realizado muestra un fenómeno derivado de esta situación de rígida dependencia, que vale la pena examinar.

En las zonas fuera de Lima, sin excepción, el sector comercial se presenta como el de mayor empuje en relación con los otros sectores de la pequeña empresa. Su promedio de ventas por empresa fue, en 1980, de S/. 17'360,000. Sólo en Lima, el sector de la pequeña industria superó, en promedio de ventas por empresa, a los otros

sectores, incluido el comercial.

Ahora bien, el hecho de que el pequeño empresario de provincias tenga como actividad principal comercializar los productos "importados" en su mayoría desde Lima, introduce un elemento distorsionante en las economías "infradesarrolladas" que predominan en esas zonas y que contribuye a su debilitamiento.

Al no contar con un sector industrial fuerte capaz, si no de autoabastecer a la zona, por lo menos de competir con el sector industrial de Lima, el mercado de provincias no sólo depende de los "centros" más desarrollados, léase principalmente Lima, sino que a la vez está en cierta forma subsidiándolos, a expensas de sus menores ingresos relativos.

El hecho de tener necesariamente que comerciar con centros productivos con costos más altos de producción que los de provincias debido a inversiones más grandes, salarios mayores, mayores gastos de publicidad, etc., determina que al margen de las economías de escala, se "exporten" vía precios, todos estos mayores costos hacia regiones con ingresos "peregrinos" significativamente menores que los de la capital.

En este sentido, el mercado de provincias, con más bajos niveles de ingresos, está, de hecho, sufragando con sus compras los mayores costos y el mayor nivel de vida de la capital.

Las implicancias de este fenómeno en el campo socio-económico en que se desenvuelve el pequeño empresario de provincias son múltiples.

Señalemos sólo algunas de ellas:

a. De forma similar a lo que acontece entre los países desarrollados y los subdesarrollados, el comercio obligado entre los "centros" internos y la "periferia" interna conlleva a una exportación de inflación de los primeros hacia los segundos, sin que dicha inflación se vea compensada con una elevación paralela del ingreso en estos últimos. Es más, mientras que los precios de muchos productos básicos "importados" son iguales o mayores que en Lima, la política nacional de sueldos y salarios discrimina a esas regiones con respecto a la capital.

b. Por otra parte, no solamente se "exportan" productos, sino también "imagen" a través, sobre todo, de los medios masivos de comunicación. El efecto de imitación que se fomenta entre países de distintos niveles de desarrollo por medio del cine y los paquetes de televisión internacionalizantes, se da en igual escala entre las distintas regiones del país a nivel nacional, con la finalidad implícita de cambiar las formas de consumo —no las de producción—, lo que permitirá mantenerlas en su condición de "consumidores" de artículos que no producen pero sí desean consumir. Existe en este sentido un auténtico "colonijaje" interno en el campo económico, no pretendido, pero al menos real.

c. Todo esto conduce a una reducción de la capacidad de ahorro y consecuentemente de inversión, en mayores proporciones de lo que se puede dar en Lima, ya que se tienen que afrontar gastos (precios) iguales o mayores que en ésta, con menores niveles de ingreso. Si a esto se añade que el costo del capital para las pequeñas empresas industriales es prácticamente el mismo en Lima que en Provincias, y se tiene además en cuenta el difícil acceso del pequeño empresario provinciano a los programas promocionales existentes, se concluirá fácilmente que el desarrollo de la pequeña industria de esas regiones está condenado, en el mejor de los casos, al estancamiento.

d. Por último, por una de esas paradojas de difícil explicación y de más difícil sustentación, se da el hecho de que la economía de Provincias se convierte a la vez en víctima y verdugo de su propia situación.

La desigualdad entre el centro y la periferia, lejos de disminuir, tiende a aumentar. En Lima se da, cada vez en mayor escala la concentración financiera, qué es característica, mantenidas las distancias, de los "centros" de poder internacional, y como consecuencia de la concentración financiera se da la concentración técnica y la concentración del desarrollo industrial.

A esta mayor concentración financiera contribuyen las regiones apartadas del país si bien es cierto en forma no decisiva, pero sí real, aportando su cuota de masoquista contribución tanto directa como indirecta-

mente. Directamente a través de lo que se podría denominar la fuga interna de capitales. Anteriormente se mencionó en una nota que el 80% del total de las colocaciones bancarias terminan en el mercado financiero de Lima y Callao.

Indirectamente, a través de su condición de "comercializador-consumidor" de lo que Lima produce y "exporta", enriqueciendo de esta forma a la capital a expensas de su propio empobrecimiento regional.

El resultado conjunto de estos fenómenos complejos reviste características no de círculo, sino de espiral viciosa, y mientras no se alteren radicalmente los condicionantes estáticos o infraestructurales mencionados anteriormente, contribuirá en forma inexorable a hacer más fuerte la economía del "centro" y más débiles las economías de la "periferia".

La analogía con lo que sucede a nivel de las relaciones económicas internacionales es obvia, pero nuestro compromiso es, hoy por hoy, con nuestro país y con la situación del pequeño empresario, sobre todo de provincias, que es, naturalmente, el hilo más flojo dentro de esta enmarañada red de tensiones y distensiones.

2/ Diferencias estructurales de la pequeña empresa, según el distinto entorno socio-económico

El impacto del diferente entorno socio-económico en el que están ubicadas las pequeñas empresas se refleja básicamente en la distinta estructura constitutiva y operacional de las mismas.

Es preciso señalar de antemano que como resultado del análisis efectuado en base al procesamiento de la información recogida de los pequeños empresarios, coexisten en el país cuatro grandes conjuntos de pequeñas empresas con características similares dentro de su respectivo conjunto. Estas características, a su vez, diferencian a un conjunto de otro.

Desde un punto de vista geográfico, el primer conjunto está ubicado preferentemente en la región de Lima y Callao, y refleja condiciones de desarrollo, para esa zona, de un nivel relativamente superior al del resto de los conjuntos. El segundo conjunto

está ubicado a lo largo de la costa, y refleja condiciones de desarrollo relativamente inferiores a las del nivel anterior. El tercer conjunto está ubicado mayoritariamente en la Sierra, —excluida la zona central— y en la Selva. Las características de este conjunto reflejan condiciones similares de desarrollo para ambas regiones, condiciones que, por su parte, son de un nivel inferior a las registradas en la Costa. Y, por último, el conjunto que refleja los niveles más bajos de desarrollo corresponde al de las pequeñas empresas ubicadas en la zona central de la Sierra⁹.

El análisis que sigue a continuación por su misma naturaleza es, aunque elocuente, frío.

Invitamos al lector a enmarcar las cifras en el contexto de las consideraciones expuestas en la sección precedente para poder evaluar adecuadamente el significado profundo de las mismas.

Después de todo, son únicamente los síntomas externos de un organismo cuya salud está resquebrajada.

A. La estructura constitutiva de la pequeña empresa

El valor promedio de la inversión en activos fijos de operación alcanzaba en el período 1980 - 1981 a S/. 7985,000 por empresa en el sector de la pequeña industria a nivel nacional, es decir considerando el país como un todo, sin diferenciar regiones.

Sin embargo, a la pequeña empresa industrial de Lima le correspondían en promedio, S/. 9'423,000 por empresa, es decir 18°/o más que el promedio general del país.

A menor valor de los activos corresponde, por lo general, menor capacidad de producción, bien sea por la menor calidad de los mismos o, supuesta la misma calidad, por su menor volumen, o por su obsolescencia.

He aquí los valores promedio de los activos de operación, por empresa, para el sector de la pequeña industria:

-Lima y Callao	S/. 9'423,000
-La Costa, excl. Lima y Callao.....	S/5'912,000

—La Sierra y Selva, excl. la zona central de la Sierra	S/. 4'947,000
-La zona cent, de la Sierra . . .	S/. 3'733,000

Lo cual, en otros términos, significa que el potencial de capacidad instalada por empresa en el sector de la pequeña industria de Lima y Callao equivale al de 1.6 pequeñas industrias de la Costa, 1.9 pequeñas industrias de la Sierra y Selva, y 2.5 de la zona central de la Sierra.

Por lo que respecta al nivel de ocupación generado por empresa —nos referimos siempre al sector industrial por ser el más significativo—, cada pequeña empresa en términos globales y en promedio daba ocupación en 1980 a 8.5 personas, de las cuales el 82°/o eran permanentes y el 18°/o eventuales.

A continuación se puede apreciar las peculiaridades de cada una de las regiones o zonas.

	Prom.	Perm.	Event
—Lima y Callao.	9.3	85 %	15 %
—La Costa excl. Lima y Callao	8.3	79 %	21 %
—La Sierra y Selva, excl. La zona central de la Sierra.	7.1	71o/o	29 %
-La zona cent de la Sierra	6.0	740/o	26 %

No obstante las divergencias señaladas, vale la pena indicar que, de acuerdo al diagnóstico efectuado, sólo el 20.1o/o de las pequeñas industrias de Lima y Callao tiene menos de 5 personas permanentemente empleadas, mientras que en el resto de la Costa el porcentaje sube al 30.7o/o, en la Sierra y Selva llega al 44.3°/o, y en la zona central de la Sierra alcanza hasta el 55.2o/o

Cuando se constata que en un extremo del espectro el 80o/o de la pequeña industria requiere, a juzgar por el número de personas empleadas, de una cada vez mayor especialización y división en el trabajo, y en el extremo opuesto, más del 50°/o no ha superado aún la fase artesanal y primitiva en la producción, resulta difícil precisar bajo qué términos unívocos se pueda conceputar realidades tan diferentes.

Por otra parte, la inversión por puesto de trabajo en el sector de la pequeña industria alcanzaba en términos generales a US \$ 3,758 en promedio en el año 1980. A Li-

ma y Callao le correspondían US. \$ 4,053 por puesto de trabajo generado. A la región de la Costa, excluida Lima y Callao, US \$, 2,849. A la Sierra y Selva, excluida la zona central, US. \$ 2,787, y por último, a la zona central de la Sierra, el monto más bajo de todos, con US \$ 2,489 por puesto de trabajo

B. La estructura operacional de la pequeña empresa

La diferencia estructural constitutiva de la pequeña empresa que, como se acaba de apreciar, guarda estrecha relación con el distinto nivel de desarrollo de las diversas regiones del país, hace suponer que discrepancias similares a las observadas se harán presentes al analizar su estructura operacional.

En efecto, son distintos los volúmenes de compra-venta. Distintos son también los volúmenes de capital de trabajo requeridos. Es distinta la amplitud de la cobertura de su mercado. Diferente es el monto del Valor Agregado por empresa, y distinta su productividad. Lo que permanece constante a través del análisis es el aparentemente alto grado de correlación que existe entre las divergencias detectadas y el diferente nivel de desarrollo socio-económico de las distintas regiones.

Dejemos que las cifras hablen por sí solas.

Tomando en conjunto los tres sectores, es decir, el sector industrial, el comercial y el de servicios, el volumen promedio de compra y ventas por empresa en el país fue, en 1980, de S/, 8'954,000 y S/. 14'981,000 respectivamente.

La Costa en general, mantiene los niveles más altos con promedios de ventas de 18 millones por empresa para Lima y Callao y 15 millones para el resto de las ciudades costeras, en lo que respecta al volumen promedio de compras por empresa.

Lima mantiene siempre el nivel más alto con poco más de 10 millones de promedio, seguida de cerca por el resto de las ciudades de la Costa con 9 millones y medio por empresa.

Las diferencias relativas favorecen a Lima y Callao con un 20.2 % en las ventas y un 4.8 % en las compras.

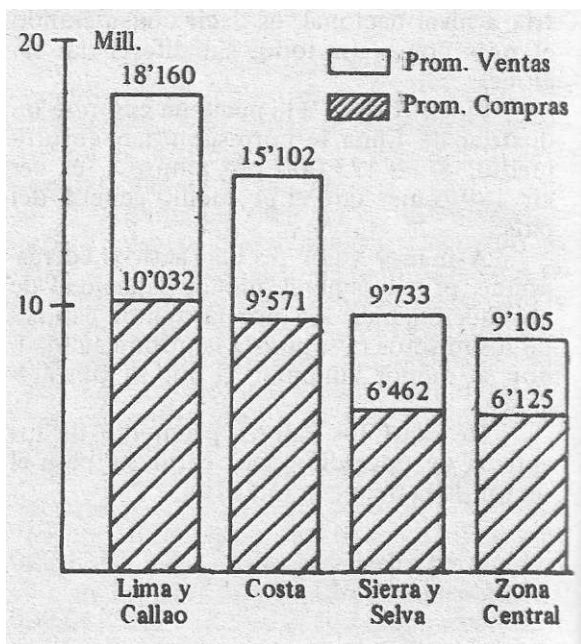
Por otra parte, las pequeñas empresas de la Sierra y Selva, incluida la zona central de la Sierra, conforman un grupo con características relativamente similares entre sí, pero sustancialmente distintas de las observadas en la Costa, sobre todo en Lima y Callao.

Los promedios de ventas por empresa difieren en conjunto, de esta última zona, en un 48.20/o, y los de compras en un 37.20/o.

Dentro de este grupo la Sierra y Selva mantienen un promedio de ventas de poco más de 9 millones y medio por empresa, o sea un 6.9% superior al de la zona central de la Sierra que registra 9 millones en promedio. El promedio de compras por empresa en la Sierra y Selva supera al promedio de la zona central de la Sierra en 5.5%, con montos de 6 millones y medio y 6 millones respectivamente.

No cabe duda que en las similitudes y discrepancias señaladas juegan un papel decisivo de una parte del mayor volumen poblacional de los principales centros urbanos de la Costa con más altos niveles de vida y, de otra, los mejores medios y vías de comunicación existentes.

El gráfico a continuación muestra los valores promedio de compra y venta por empresa para cada una de las regiones o zonas mencionadas:



No obstante los promedios indicados hay que destacar que el 62.9o/o de las pequeñas empresas de la zona central no superaron, en 1980, un nivel promedio de S/. 5'000,000 en sus ventas anuales. En igual situación se encontraba el 52.4°/o de las empresas de la Sierra y Selva, y el 41.3°/o de la Costa. En Lima y Callao sólo un 27.6°/o se hallaba en esta situación.

Otro indicador de las constantes divergencias que se advierten en el comportamiento de la pequeña empresa a nivel regional, y que tiene que ver con las mismas causas señaladas anteriormente, se pone de manifiesto en el distinto ámbito de la cobertura de sus ventas. En este sentido el sector industrial es el más representativo, ya que las ventas comerciales y de servicios son eminentemente locales.

El pequeño industrial de la Costa, incluidos Lima y Callao, en el 54.8 o/o de los casos, logra extender su mercado más allá del ámbito zonal a niveles regionales y departamentales. En la región de la Sierra, excluida la zona central, el 43.3o/o de los pequeños industriales logra niveles similares en la cobertura de su mercado y, en esa última zona, el 40.6o/o.

Las especiales dificultades de la Selva ubican a esta región en el último lugar, con apenas el 30.6o/o de sus pequeños industriales que extiende su mercado más allá del ámbito zonal.

Los volúmenes de capital de trabajo requerido están de acuerdo con la diferente estructura, tanto constitutiva como operacional, que se ha venido observando en las pequeñas empresas según el nivel socio-económico de las zonas o regiones en que están operando.

La pequeña industria de Lima, con una inversión en activos de operación por empresa 1.93 veces superior al promedio de Provincias, y con un volumen de ventas por empresa superior al de Provincias en un 600/o, requiere en promedio S/. 18'329,000 de capital de trabajo, es decir, 1.94 veces más de lo que requiere el promedio de la pequeña industria en Provincias, que alcanza sólo a S/. 9'434,000 por empresa.

Una idea de lo deprimida que se encuentra la pequeña industria fuera de Lima

la presenta el hecho de que, incluso, el sector comercial en Provincias requiera mayor capital de trabajo, S/. 12'860,000 en promedio por empresa, que el sector industrial, que requiere únicamente S/. 9'500,000, es decir un 26o/o menos.

Ahora bien, si se toma el rango más bajo de necesidad de capital de trabajo, es decir aquel que agrupa a las empresas industriales que requieren no más de cinco millones anuales se observa que Lima registra en este rango sólo el 16.6°/o del total de sus pequeñas industrias; la Costa, excluida Lima, el 38.4o/o; la Sierra y Selva, excluida la zona central de la Sierra, el 44.3o/o; y, por último, la Sierra central llega a incluir en este rango hasta el 65.6o/o de su pequeña industria.

Divergencias similares se aprecian dentro del sector industrial en el monto del valor agregado promedio por empresa. Lima con S/. 10'487,000 de V.A. por empresa aporta más de tres veces lo que aporta una empresa industrial análoga de la zona central de la Sierra que registra sólo S/. 3'290,000. Con valores intermedios se encuentran la Costa y la región de la Sierra y Selva que figuran con S/. 6'687,000 de V.A. y S/. 5'396,000 por empresa, respectivamente.

Finalmente, existen diferencias marcadas en lo que respecta a la productividad de Ta mano de obra. La productividad de los activos fijos de operación es más o menos similar en las cuatro regiones en que se ha dividido el país, prevaleciendo siempre las regiones costeras sobre el resto, y manteniendo siempre el último lugar la zona central de la Sierra¹¹.

A manera de síntesis se presenta a continuación el Cuadro que permite visualizar, en forma conjunta, el valor comparativo de las distintas variables que se han seleccionado en el análisis precedente"[®]

Quien observa con detenimiento este cuadro convendrá necesariamente en concluir que la constante de deterioro gradual que se observa a medida que se descende de los niveles más "privilegiados" (Lima y Callao) a los más depauperados (la zona central de la Sierra), no es obviamente una simple coincidencia.

Existe una evidente relación de causa-efecto, que de una parte condiciona en forma directa la naturaleza y el diferente modo de actuar de la pequeña empresa, y de otra parte, en forma indirecta, crea tales mecanismos de dependencia económica entre las regiones apartadas de la capital y ésta, que imposibilitan el desarrollo adecuado de este tipo de empresas.

El remedio hay que aplicarlo a las causas del mal, no a los efectos; por ello, toda política de apoyo que vaya dirigida directamente a la pequeña empresa a través de incentivos tributarios o crediticios o a través de programas de capacitación y ayuda financiera, no pasará de ser un mero paliativo, urgente y necesario en las actuales circunstancias, que contribuirá sin duda a hacer menos aguda la difícil situación crónica en que se desenvuelve el pequeño empresario¹³.

Pero eso no basta.

Las raíces del problema de la pequeña empresa son profundas, y su solución compromete llevar a cabo, en el mediano y largo plazo, una efectiva política gubernamental de desarrollo descentralizado, que permita a vastas regiones del país contar con un nivel de infraestructura capaz de imprimir a la economía provinciana el ritmo de crecimiento que aminore, paulatinamente, los efectos negativos de la actual desvertebración económica nacional.

Mientras tanto, en el corto plazo, tomemos conciencia de la compleja realidad que se encubre bajo el término confuso de "pequeña empresa", y de la necesidad de otorgarle el apoyo apropiado que consecuentemente requiere en cada caso, y que espera con urgencia.

José Lanz

Notas:

1/ El tercer Seminario Internacional sobre Capacitación, Asesoría y Servicios para la Pequeña Empresa, patrocinado por la "Deutsche Stiftung Für Internationale Entwicklung" (DSE) y organizado en Lima por el SENATI entre los días 22 y 26 de noviembre último, congregó a representantes de por lo menos 12 instituciones peruanas que desarrollan en la actualidad actividades en pro de la Pequeña Empresa.

2/ Lo más relevante en este sentido es la percepción que tiene el pequeño empresario de sus posibilidades de expansión y crecimiento. De acuerdo a las respuestas obtenidas directamente de los mismos, en Lima sólo el 26.4% no tenía planes más o menos inmediatos de expansión. En la zona central de la Sierra, por tomar el extremo opuesto en la escala de nivel de desarrollo, el porcentaje llegaba hasta el 47.20% del total de pequeños empresarios.

3. La falta de liquidez, derivada de la crisis que sufre el país, se hace más sensible en los departamentos de la Costa (41.5% del total de pequeños empresarios no podrán cubrir sus gastos con sus propios recursos) que en los de la Sierra y Selva (34.40%).

Por otra parte, el impacto de la inflación y de la apertura del mercado a las importaciones es, en general, más fuerte en Lima que en Provincias. El 51.0% de las respuestas atribuyen en Lima a estos

factores no haber podido obtener las metas propuestas. En provincias, las respuestas en este sentido son el 46% del total.

4/ Téngase presente que el abastecimiento de determinados artículos en grandes centros comerciales de Lima proviene, por diversos motivos, de pequeños empresarios.

Este fenómeno se da con más frecuencia en el sector de confecciones, donde pequeños talleres se mantienen prestando únicamente servicios a determinadas marcas de renombre comercial.

5/ Mientras en las ciudades de la Costa, incluida Lima, el porcentaje de mano de obra no calificada es, en promedio, el 48% del total de personal ocupado, por la pequeña industria en los departamentos de la Sierra Central y la Selva llega hasta el 61.0%.

6/ En 1977, del total de colocaciones de la banca comercial, el 80% correspondieron a Lima y Callao. Comercio Exterior. México. Vol. 30. No. 4. Abril 1980. Pág. 357.

7/ Véase al respecto la ponencia del Dr. José Jané Solá: "La Pequeña y Mediana Empresa en el Proceso de Desarrollo", en el "Seminario sobre la Pequeña y Mediana Empresa y su Localización en el Desarrollo Económico y Social" (España, Caribe y Centroamérica), realizado en San Juan, Puerto Rico, del 20 al 23 de noviembre de 1978, patrocinado por ALIDE.

8/ Román, Manuel. De la Marginalidad Rural a la Marginalidad Urbana. Apuntes, No. 7. Año 1977. Pág. 35 - 36.

9/ Nos complace destacar la casi absoluta coincidencia entre la agrupación de zonas y/o regiones según los distintos niveles de desarrollo socio-económico que se presenta en este artículo, derivada de los resultados del diagnóstico sobre la Pequeña Empresa efectuado a nivel nacional, y la agrupación que presenta el "Mapa de Pobreza del Perú", elaborado por el Departamento de Estudios del Sector Social del Banco Central de Reserva en base a los datos del Censo de 1981. Véase BCR Reseña Económica, diciembre 1982, pág. 51-54.

10/ Estudios recientes arrojan para el sector fabril, en el año 1977, un promedio de 8,793 dólares por persona empleada. El rango de variación era para ese año entre 1,251 dólares y 38,062 dólares para el universo industrial del Perú. Véase Montero Jara, Víctor - Investigación sobre la Situación de la Pequeña Industria en el Perú (MIMEO) - Escuela Empresarial Andina - Lima, 1981. pp. 19 - 20.

11/ Con respecto a la productividad de la mano de obra y de los activos fijos de la pequeña empresa industrial en otros países del área andina, véase:

Oliveros Lakoma, Luis.- La Pequeña industria en los Países del Acuerdo de Cartagena. Ediciones EEA. CAB - Lima, 1982, pp. 35-44.

12/ Para mayor abundamiento sobre la situación de la pequeña empresa en las distintas regiones del Perú, remitimos al lector interesados a nuestro trabajo, publicado recientemente: Diagnóstico de la Pequeña Empresa a Nivel Nacional 1980 - 1981 - Centro de Investigaciones de la Universidad del Pacífico - Lima, 1983.

13/ Con respecto a los incentivos para la Pequeña Industria, contenidos primeramente en el Proyecto de Ley General de Industrias aprobado por la Cámara de Diputados, y posteriormente en la Ley General de Industrias, No. 23407, aprobada por la Cámara de Senadores, tanto la Asociación de Pequeños y Medianos Industrias del Perú (APEMIPE) como la Asociación Peruana de Industriales Confeccionistas (APIC), se han manifestado a través de sus respectivos órganos de prensa, señalando las limitaciones de dicha Ley, y la necesidad de promulgar una Ley específica sobre la Pequeña Industria con carácter auténticamente promocional. Véanse: Voz Industrial (APEMIPE) Año IV, No. 11, junio 1982, y el Confeccionista (APIC), Año I, No. 1, mayo 1982.